

Hanna-Mari Valkama

# Tilinpäätösanalyysi

Parturi-kampaamo X

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Liiketalous

Talous ja rahoitus

Opinnäytetyö

Toukokuu 2015

Tekijä(t) Otsikko	Hanna-Mari Valkama Tilinpäätösanalyysi Parturi-kampaamo X
Sivumäärä Aika	29 sivua + 2 liitettä Toukokuu 2015
Tutkinto	Tradenomi
Koulutusohjelma	Liiketalous
Suuntautumisvaihtoehto	Talous ja rahoitus
Ohjaaja(t)	Lehtori Merja Lindholm
<p>Opinnäytetyön aiheena oli tehdä tilinpäätösanalyysi eräästä parturi-kampaamoalan yrityksestä. Tavoitteena oli selvittää yrityksen taloudellista tilannetta ja vertailla sitä tilinpäätösten tunnuslukujen perusteella yleisesti muuhun parturi-kampaamolaan.</p> <p>Tutkimus tehtiin kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena. Tutkimuksessa käytettiin aineistona yrityksen tilinpäätöksiä tilikausilta 2010–2011, 2011–2012 sekä 2012–2013. Joitain tunnuslukuja laskettaessa käytettiin myös tilikausi 2009–2010:n tuloslaskelmaa.</p> <p>Teoreettinen viitekehys sisälsi kirjanpitoon ja tilinpäätösanalyysiin liittyvää kirjallisuutta, tunnuslukujen laskemista ja tilinpäätösanalyysin tekemistä. Analyysiosiossa käytettiin Toimiala Onlinesta saatuja Finnveran tilinpäätöstilastoja. Yrityksen menestymisen kehittymistä analysoitiin erilaisten tilinpäätöksestä laskettavien tunnuslukujen perusteella ja vertailtiin näitä lukuja muihin toimialan arvoihin.</p> <p>Tilinpäätösanalyysistä saatiin selville yrityksen taloudellinen tilanne ja kehityksen suunta tutkitun ajanjakson aikana. Tutkimustuloksena voitiin todeta, että yrityksellä on vakaa pohja. Yrityksellä ei ole lainkaan pitkäaikaista velkaa ja sen liikevaihto on kasvanut kahtena viimeisenä tutkittuna vuotena tasaisesti. Vaikka kyseessä on pieni yksityisyrittäjä, sen toiminta kuitenkin elättää hyvin omistajansa.</p> <p>Yrityksen suurimpana riskinä voidaan pitää sitä, että yrityksessä on vain yksi työntekijä. Näin ollen aina kun yrityksen omistaja menettää työkykynsä esimerkiksi sairauden vuoksi, yrityksen myyntitulot pysähtyvät kokonaan.</p>	
Avainsanat	Tilinpäätös, tilinpäätösanalyysi, tase, tuloslaskelma, kannattavuus, maksuvalmius, vakavaraisuus, tunnusluvut

Author(s) Title	Hanna-Mari Valkama Financial Statement Analysis for Hairdressing company X
Number of Pages Date	29 pages + 2 appendices May 2015
Degree	Bachelor of Business Administration
Degree Programme	Economics and Business Administration
Specialisation option	Accounting and Finance
Instructor(s)	Merja Lindholm, Senior Lecturer
<p>The subject of this thesis was to perform a financial statement analysis for a certain hairdressing company. The aim was to examine the company's financial situation and compare it to that of other hairdressing companies through key figures in the financial statements of these companies.</p> <p>The study was conducted as a qualitative study. The material used in this study was the company's financial statements from the time periods of 2010–2011, 2011–2012 and 2012–2013. Some of the parameters calculated in this study were from the statement of earnings from the time period 2009–2010.</p> <p>The theoretical framework consisted of literature relevant to accounting and financial statement analysis, calculating key ratios and making the financial statement analysis. Financial statement statistics from Toimiala Online were used in the analysis section of this thesis. The development of the company's success was analyzed for a variety of key ratios based on the financial statements, and these key ratios were compared to other values in this field of business.</p> <p>The analysis of the financial statements revealed the company's financial situation and the trend of development over the time period examined. The research results showed that the company has a solid foundation. The company has no long-term debt and its turnover has increased evenly in the last two years of the study. Although it is a small private company, its operation, however, is enough to provide for its owner.</p> <p>The company's biggest risk is the fact that the company has only one employee. Thus, whenever the owner of the company lose their ability to work due to illness or for some other reason, the company's sales revenue will stop immediately.</p>	
Keywords	Financial Statement, Financial Statement Analysis, Balance Sheet, Income Statement, profitability, liquidity, solvency, Key Ratios

## Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Aihe ja lähtökohdat	1
1.2	Tavoitteet ja työn muoto	1
1.3	Toimeksiantaja	2
1.4	Rajaukset	3
2	Tilinpäätös	3
2.1	Tuloslaskelma	4
2.2	Tase	6
2.2.1	Vastaavaa	7
2.2.2	Vastattavaa	8
3	Tunnuslukujen tulkinta	8
3.1	Kasvu ja kannattavuus	9
3.1.1	Käyttökateprosentti	10
3.1.2	Myyntikateprosentti	10
3.1.3	Liikevoittoprosentti	10
3.1.4	Nettotulosprosentti	11
3.2	Maksuvalmius	12
3.2.1	Current ratio	12
3.2.2	Quick ratio	13
3.2.3	Kiertoaikojen tunnusluvut	14
3.3	Vakavaraisuus	15
3.3.1	Omavaraisuusaste	15
3.3.2	Suhteellinen velkaantuneisuus	16
4	Kohdeyrityksen tilinpäätösanalyysi	17
4.1	Kannattavuus	18
4.2	Kasvu	20
4.3	Maksuvalmius	22
4.4	Vakavaraisuus	25
5	Lopuksi	27
5.1	Yhteenveto	27
5.2	Lähteiden ja prosessin arviointi ja tutkimuksen luotettavuus	28

Liitteet

Liite 1. Tuloslaskelma

Liite 2. Tase

# 1 Johdanto

## 1.1 Aihe ja lähtökohdat

Opinnäytetyön toimeksiantaja on eräs parturi-kampaamo, jota kutsutaan tässä opinnäytetyössä nimellä parturi-kampaamo X tai yritys X.

Kohdeyritys sijaitsee Länsi-Uudellamaalla. Yritys on ollut toiminnassa vuodesta 1994 asti. Alunperin parturi-kampaamo X:ssä työskenteli toiminimellä kaksi henkilöä. Vuoden 1994 aikana toinen työntekijä kuitenkin lopetti yrityksessä ja siitä lähtien yritys on ollut yksityisyrittäjä.

Opinnäytetyön alussa käsitellään tilinpäätösanalyysiin liittyvää teoriaa, eli kerrotaan tilinpäätöksen tekemiseen liittyvistä laeista, asetuksista ja tunnuslukujen laskukaavoista. Opinnäytetyön tutkimusosassa tehdään tilinpäätösanalyysiä yrityksen liiketoiminnan kasvusta ja kannattavuudesta, sekä tutkitaan yrityksen maksuvalmiutta ja vakavaraisuutta tilinpäätöksestä saatujen tunnuslukujen perusteella.

Lähtökohta tälle opinnäytetyölle on tekijän kiinnostus aihealuetta ja yritystä kohtaan, mutta tutkimus on tarkoitettu myös yrityksen omistajalle hyödynnettäväksi.

## 1.2 Tavoitteet ja työn muoto

Opinnäytetyössä tutkitaan kohdeyrityksen tarpeita palvelevia tunnuslukuja. Opinnäytetyön tavoitteena on kartoittaa yrityksen yleistä kannattavuutta, vakavaraisuutta, maksuvalmiutta ja tehokkuutta erilaisilla mittareilla. Edellä mainittuihin sisältyy myös ostovelkojen ja myyntisaamisten kiertoaikojen kartoittaminen. Myyntisaamisten kiertoaikoja aion tarkastella erityisesti, sillä yrityksen omistaja ei ole asettanut asiakkailleen maksuaikoja, koska omistajan mukaan asiakaskunta maksaa kampaamolaskunsa nopeasti. Aion myös tutkia, vaikuttiko hiuspalveluiden arvonlisäveron huojennuskokeilun päättymisen vuoden 2011 lopussa yrityksen menestykseen.

Tutkin yritystä tilikausilla 2010–2011, 2011–2012, 2012–2013. Käytössäni on myös vuoden 2010 tuloslaskelma, jota käytän apuna tunnuslukujen laskemisessa. Uskon

saavani tarpeeksi vertailukelpoista materiaalia käyttämällä kolmea peräkkäistä tilikautta tutkimuksessani.

Tutkimukseni on kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimus. Kvalitatiivinen tutkimus on aineistolähteistä ja siinä testaillaan erilaisia hypoteeseja. Hypoteesit eivät kuitenkaan ole ennalta muotoiltuja, vaan ne kehittyvät tutkimuksen edetessä. Hypoteesit muotoutuvat, kun tutkimuksen kohde tulee tutummaksi ja saadaan uusia kysymyksiä ja oletuksia. (Alasuutari 1995, 269.)

Laadullisen aineiston analyysiä tehdessä on tarkoitus luoda aineistoon selkeyttä ja siten tuottaa uutta tietoa tutkittavasta asiasta. Päämääränä on tiivistää aineistoa, analysoida sitä mahdollisimman suurella tarkkuudella ja muovata siitä selkeästi luettavaa, kadottamatta silti sen sisältämää informaatiota. (Eskola & Suoranta 2005, 137.)

### 1.3 Toimeksiantaja

Opinnäytetyön toimeksiantaja on nimeltä mainitsematon parturi-kampaamoliike. Yrityksen omistaja työskentelee yrityksessä toiminimellä. Parturi-kampaamo sijaitsee Länsi-Uudellamaalla. Yritys on ollut toiminnassa vuodesta 1994 asti, ja alunperin kohdeyrityksessä työskenteli toiminimellä kaksi henkilöä. Vuoden 1994 aikana toinen työntekijä kuitenkin lopetti yrityksessä ja tästä lähtien yritys on ollut yksityisyrittäjä.

Parturi-kampaamo X on alusta asti sijainnut samassa rakennuksessa, keskeisellä paikalla taajaman keskustaa. Pitkän historiansa vuoksi yritys on saanut suhteellisen vakaan asiakaspohjan, sillä valtaosa yrityksen asiakkaista on kanta-asiakkaita jotka käyvät asioimassa liikkeessä kuukausittain jopa koko perheen voimin.

Juuri kanta-asiakasmuotoisen toiminnan vuoksi kohdeyrityksen omistaja ei ole menneisyydessä juurikaan seurannut aiemmin johdannossa mainittuja myyntisaamisten kiertoaikoja. Tämän vuoksi otan myös myyntisaamisten kiertoaikalaskelmat mukaan tutkimukseeni.

Koska kyseessä on pieni yksityisyrittäjä, ei parturi-kampaamo X:ää ole velvoitettu tekemään rahoituslaskelmaa tilinpäätöksessään. Kirjanpitolain mukaan kirjanpitovelvollinen katsotaan suureksi, jos sen kohdalla vähintään kaksi seuraavista rajoista on ylittynyt päättyneellä ja sitä välittömästi edeltäneellä tilikaudella:

- liikevaihto 7,3 milj. euroa
- taseen loppusumma 3,65 milj. euroa
- palveluksessa keskimäärin 50 henkilöä. (Salmi 2006, 26.)

Kohdeyrityksessä työskentelee yksi henkilö, yrityksessä taseen loppusumma on alle 12 000 € ja liikevaihto on alle 50 000 €. Näin ollen kyseessä on kirjanpitolain mukaan pieni yritys.

#### 1.4 Rajaukset

Tarkoitukseni oli myös kartoittaa yrityksen toimitilojen sijainnin mahdollista muuttamista ostamalla liiketilat toisaalta. Yrityksellä kuitenkin on jo vakaat, suhteellisen alhaiset vuokratulot eikä yrityksen omistajalla ole minkäänlaisia muuttohaluja, joten jätin yrityksen sijainnin tutkimuksen ulkopuolelle. Kohtalaisten vuokratulujen vuoksi yrityksen omistajalla ei myöskään ole tarvetta omistaa liiketilojaan, joten yrityksellä ei ole tätä myötä lainkaan pitkäaikaisia velkoja.

## 2 Tilinpäätös

Juoksevasta kirjanpidosta johdetaan kausittain tilinpäätös. Kuten Leppiniemi ja Kykkänen (2007, 23) kertovat, tilikauden pituus on 12 kuukautta. Tilikauden ei tarvitse olla vuoden ensimmäisestä päivästä vuoden viimeiseen päivään oleva jakso, vaan se voi olla mihin tahansa aikaan alkava 12 kuukauden pituinen jakso Toimintaa aloitettaessa tai lopetettaessa, tai tilinpäätöksen ajankohtaa muutettaessa tilikausi saa olla pidempi tai lyhyempi, kuitenkin enintään 18 kuukautta.

Kirjanpitolaki säätelee tilinpäätöksen sisällön ja sen keskeiset tehtävät. Kirjanpitovelvollisen tulee noudattaa hyvää kirjanpitoa (KPL 1 luku 3§). Hyvää kirjanpitoa ei ole kuitenkaan erikseen laissa määritelty, vaan sen muodostavat erilaiset kirjanpidon käytännön periaatteet, määräykset ja ohjeistus, kirjanpidon ja tilintarkastuksen ammattikunnat ja yhdistykset. (Fredriksson ym. 2006, 25.)

Tilinpäätöstä laadittaessa informaation kannalta epäolennaisemmat erät voidaan käsitellä hieman suppeammalla kaavalla, sillä informaation tuottaminen ei saa aiheuttaa kohtuuttomia kustannuksia. Yritysten eri tilikausien tilinpäätösten tulee



kuitenkin olla vertailukelpoisia sekä keskenään että mahdollisuuksien mukaan myös muiden yritysten tilinpäätösten kanssa. (Tuomi-Sorjonen 2013, 86)

Tilinpäätöstä laadittaessa kaikki juoksevan kirjanpidon tilit päätetään tilinpäätöstileille, tasetilille ja tulostilille. Kirjanpitolain mukaan tuloslaskelmassa tulee esittää yrityksen tuotot ja kulut, eli miten tilikauden tulos on muodostunut. Taseesta puolestaan tulee ilmetä yrityksen varat ja velat, eli tilinpäätöspäivän taloudellinen asema. (Leppiniemi & Kykkänen 2007, 23.) Tuloslaskelman ja taseen ohella tilinpäätökseen kuuluu myös liitetietoja ja toimintakertomus. Toimintakertomuksessa annetaan tietoja kirjanpitovelvollisen toiminnan kehittymistä koskevista seikoista. (Kinnunen & Leppiniemi & Martikainen & Virtanen 2000, 18.)

Tilinpäätöksessä on esitettävä tuloslaskelmassa ja taseessa rinnakkain kahdet eri luvut: sekä nykyisen, että aiemman tilikauden luvut. Näiden lisäksi tilinpäätöksessä tulee olla myös liitetietoja, jotka sisältävät tietoa koskien tuloslaskelmaa ja tasetta. Vaikka tuloslaskelman, taseen ja toimintakertomuksen sisältö on tarkasti määritelty erilaisin laein ja asetuksin, pienille yrityksille on niistä helpotuksia, sillä kirjanpitolaki ei edellytä pieneltä yritykseltä esimerkiksi toimintakertomuksen laatimista. (Niskanen & Niskanen 2004, 27.)

## 2.1 Tuloslaskelma

Tuloslaskelman ensisijainen tarkoitus on esittää yrityksen johdolle ja päättäjille, kuinka paljon yritys on tuottanut kuluneen kauden aikana voittoa. Tuloslaskelmasta selviää myös muuta tärkeää informaatiota yrityksen taloudellisesta suorituskyvystä. Erilaisia välituloksia hyväksikäyttäen voidaan saada hyvinkin tarkkaa tietoa siitä, miten tietyt kulut ovat vaikuttaneet kokonaistuloksen lopulliseen määrään. (Niskanen & Niskanen 2004, 17.)

Tuloslaskelma ei ole ainoastaan yrityksen johdon työkalu; myös yrityksen toimintaan liittyvät sidosryhmät saavat tuloslaskelmasta informaatiota yrityksen tilikauden toiminnasta (Niskanen & Niskanen 2004, 17). Tällaisia sidosryhmiä saattavat olla esimerkiksi yhteistyökumppanit, lainanantajat ja tavarantoimittajat, mutta myös yrityksen kilpailijat voivat käyttää tuloslaskelmia hyödykseen.

Tuloslaskelma kuitenkin paljastaa informaatiota vain yrityksen päättyneestä tilikaudesta ja siitä, miten tilikauden tulos on muodostunut. Tästä huolimatta tuloslaskelmasta voi tehdä ainakin suuntaa-antavia johtopäätöksiä myös yrityksen tulevaisuudennäkymistä. (Salmi 2006, 30.)

Tuloslaskelmakaavan eriä voidaan yhdistellä, jos niiden erillisellä esittämisellä ei ole suurta merkitystä oikean ja riittävän kuvan antamiseksi ja jos erien yhdistämisen seurauksena tuloksen esitystapa on selkeämpi. (KPA 1 luku 1 §)

Pienet kirjanpitovelvolliset voivat esittää tuloslaskelmansa lyhennetyssä muodossa. Lyhennetyssä tuloslaskelmassa ensimmäiset rivit henkilöstökuluihin asti yhdistetään bruttotulokseksi. Ainoita liikevoittoa edeltäviä, erikseen esitettäviä eriä ovat henkilöstökulut, poistot ja arvonalentumiset ja liiketoiminnan muut kulut. (Tuomi-Sorjonen 2013, 147.)

Lyhennetyn tuloslaskelman voivat laatia yritykset, joilla enintään kaksi seuraavista rajoista ylittyy:

- liikevaihto 3 400 000 euroa
- taseen loppusumma 1 700 000 euroa
- palveluksessa keskimäärin 25 henkilöä. (Tuomi-Sorjonen 2013, 147.)

Tuloslaskelma voidaan tehdä tilinpäätöksessä kahdella tapaa; joko kululajipohjaisesti tai toimintokohtaisesti. Kululajipohjaisessa tuloslaskelmassa myynneistä ja muista tuotoista vähennetään kohta kohdalta kulut ennaltamäärätyn järjestyksen mukaisesti. Toimintokohtaisessa tuloslaskelmassa kulut eritellään ryhmiin tyyppinsä mukaisesti:

- hankinnan ja valmistuksen kulut
- myynnin ja markkinoinnin kulut
- liiketoiminnan muut kulut.

Näistä kahdesta esitystavasta kululajipohjainen tuloslaskelma on yleisemmin käytetty. (Niskanen ja Niskanen 2004, 28.)

## 2.2 Tase

Tuloslaskelma kertoo liikevaihdon määrän, ja miten erilaiset kuluerät ovat osaltaan vaikuttaneet lopullisen tuloksen määrään. Taseen tehtävä on kertoa, mistä yrityksen varat - ja myös velat - koostuvat. (Salmi 2006, 35.)

Taseesta ilmenee, millainen yrityksen taloudellinen asema on juuri tilinpäätöspäivän hetkellä. Se kertoo yrityksen varallisuuden; mistä se koostuu ja miten se on rahoitettu. Kuten tuloslaskelman, myös taseen sisältö on määritelty laissa. (Niskanen ja Niskanen 2004, 38.)

Vastaavaa/Debet	Vastattavaa/Kredit
<b>Käyttöomaisuus</b>	<b>Oma pääoma</b>
Rakennukset	Osakkeet
Koneet	Voittovarot
Kalusto	Tilikauden tulos
<b>Vaihto-omaisuus</b>	<b>Vieras pääoma</b>
Varastot	Lyhytaikaiset velat
<b>Rahoitusomaisuus</b>	Ostovelat
Myyntisaamiset	Siirtovelat
Rahat	Pitkäaikaiset velat
pankkisaamiset	
Siirtosaamiset	

Kuvio 1. Taseen runko.

Taseen erilaisista esitystavoista huolimatta sen runko on kuitenkin aina sama. Taseessa on vastaavaa-puoli eli debet, sekä vastattavaa-puoli eli kredit. Debet kertoo, mitä yrityksen omaisuuteen sisältyy: käyttöomaisuus, vaihto-omaisuus sekä rahoitusomaisuus. Kredit puolestaan kertoo, millä yrityksen toiminta on rahoitettu: siihen kuuluu oma pääoma sekä vieras pääoma. Taseen esitystapa tulee pitää vuodesta toiseen samana, ellei erityistä syytä esitystavan muutokselle ole. (Niskanen ja Niskanen 2004, 38-39.)

Jos kyseessä on kirjanpitolain määritelmien mukaan pieni yritys, sen tase voidaan laatia lyhennetyllä kaavalla (KPL 3 luku 9 §). Kuten aiemmin tuotiin esille, yritys lasketaan pieneksi, jos sekä päättyneellä että sitä edeltäneellä tilikaudella on ylittynyt enintään yksi seuraavista ehdoista:

- liikevaihto on yli 7 300 000 euroa
- taseen loppusumma on 3 650 000 euroa
- yrityksessä on n. 50 työntekijää.

### 2.2.1 Vastaavaa

Taseen vastaavaa- eli debet-puolelle päätyvät yrityksen varat. Taseen vastaavaa-puoli kertoo siis siitä, millaisia pitkä- ja lyhytaikaisia tuotannontekijöitä yritys käyttää liiketoiminnassaan. (Niskanen ja Niskanen 2004, 38-39).

Kuten Niskanen ja Niskanen (2004, 40) tuo ilmi, taseen vastaavaa-puoli jaotellaan vielä pysyviin ja vaihtuviin vastaaviin. Pysyvät vastaavat ovat sellaisia, jotka tuottavat tuloa usealla eri tilikaudella. Pysyviä vastaavia voidaan myös kutsua käyttöomaisuudeksi ja muiksi pitkävaikutteisiksi sijoituksiksi. Vaihtuvia vastaavia voidaan kutsua vaihto- ja rahoitusomaisuudeksi.

Pysyvät vastaavat jaetaan aineettomiin ja aineellisiin hyödykkeisiin ja sijoituksiin. Niskanen ja Niskanen (2004, 40-41) mainitsevat esimerkiksi patenttien, tekijänoikeuksien tai liikearvon olevan aineettomia hyödykkeitä. Liikearvoa voi muodostua esimerkiksi fuusioitumisen yhteydessä, tai jos yritys maksaa yrityskauppojen yhteydessä kohdeyrityksestä enemmän, kuin mitä sen varojen ja velkojen erotus edellyttää.

Aineellisiksi hyödykkeiksi Niskanen ja Niskanen (2004, 42) listaavat koneet ja kaluston, rakennukset, maa- ja vesialueet. Sijoituksia puolestaan ovat osakkeet, osuudet sekä muut saamiset.

Vaihtuvat vastaavat jakautuvat vaihto-omaisuuteen ja saamisiin. Vaihto-omaisuuteen kuuluu kaikki sellaisinaan tai jalostettuina luovutettaviksi tai kulutettaviksi tarkoitetut hyödykkeet, eli varastot. (KPL 4 luku 4§) Vaihto-omaisuudessa aineet, tarvikkeet, keskeneräiset ja valmiit tuotteet ja tavarat, ennakkomaksut ja muu vaihto-omaisuus ilmoitetaan erikseen. Niskanen ja Niskanen (2004, 44)

Saamisiin kuuluu lyhytaikaiset ja pitkäaikaiset saamiset. Lyhytaikaisia saamisia ovat kaikki vuoden kuluessa erääntyvät maksut. Yli vuoden kuluttua erääntyvät saamiset ovat pitkäaikaisia saamisia. Esimerkiksi myyntisaamiset, lainasaamiset ja siirtosaamiset ovat erilaisia saamisia. (Niskanen ja Niskanen 2004, 44-45.) Myyntisaamiset voivat olla joko lyhyt- tai pitkäaikaisia. Niitä muodostuu, kun yritys myy tuotteita tai palveluitaan asiakkaille maksuajalla. Lainasaamiset ovat lyhytaikaisia lainoja.

Siirtosaamisia ovat menoennakot sekä saamatta olevat tulot eli tulojäämät. Siirtosaamisia voi esimerkiksi muodostua, kun tulevalla tilikaudella toteutuva meno maksetaan etukäteen jo kuluvalle tilikaudella. (Niskanen ja Niskanen 2004, 44-45.)

### 2.2.2 Vastattavaa

Taseen vastattavaa- eli kredit-puolelta löytyy yrityksen rahoitus; oma pääoma ja vieras pääoma. Omaan pääomaan kuuluu osake-, osuus- tai muu vastaavanlainen oma pääoma, omistajien sijoitukset, erilaiset rahastot, edellisten tilikausien voitto tai tappio, päättyneen tilikauden voitto tai tappio. Päättyneen tilikauden voitto tai tappio näkyy taseessa, koska sen käytöstä päätetään vasta tilinpäätöksen valmistuttua seuraavan tilikauden puolella. Vieraaseen pääomaan puolestaan kuuluu saadut ennakot, ostovelat ja muut velat, taseessa sekä lyhytaikaisiin että pitkäaikaisiin eroteltuna. (Niskanen ja Niskanen 2004, 46-50.)

Kuten edellä mainittiin, kredit-puolelle kuuluu myös lyhyt- ja pitkäaikaiset velat. Yrityksillä lyhytaikaisia velkoja ovat normaalisti ostovelat ja siirtovelat. Siirtovelkoihin luetaan esimerkiksi palkkaerät ja ulkoisiin hankintoihin liittyvät, vielä laskuttamattomat erät. Pitkäaikaisia velkoja puolestaan ovat pääosin pankeista ja muilta rahoituslaitoksilta saadut, yli vuoden pituiset lainat. (Niskanen ja Niskanen 2004, 46.)

## 3 Tunnuslukujen tulkinta

Tilinpäätösanalyysin tarkoituksena on selvittää yrityksen tilaa erilaisten mittareiden eli tunnuslukujen avulla. Tilinpäätöksestä laskettavat tunnusluvut voidaan jakaa kolmeen ryhmään: kannattavuuden, maksuvalmiuden (likviditeetin) ja vakavaraisuuden (rahoituksen) tunnuslukuihin. Jotta vertailu eri yritysten välillä on mahdollista, edellä

mainitut tunnusluvut esitetään suhdelukumuotoisena. (Niskanen ja Niskanen 2004, 110-111.)

Kovin tarkkoja johtopäätöksiä ei voi kuitenkaan tehdä yhden yrityksen yhden vuoden tunnuslukulaskelmien pohjalta. Sen vuoksi tunnusluvut onkin suhteutettava vertailtavaan kohteeseen. (Niskanen ja Niskanen 2004, 111.) Mitä pidemmältä ajalta jonkin yrityksen tunnuslukuja tarkastellaan, sen tarkempaa informaatiota yrityksen menestyksestä saadaan. Myös vertailukohteet on valittava tarkoin, sillä eri toimialojen välillä saattaa olla suuriakin eroja tunnuslukujen tavoiteltavissa arvoissa.

### 3.1 Kasvu ja kannattavuus

Liiketoiminnan perimmäinen tarkoitus on olla tuloksellista eli kannattavaa. Liiketoiminnassa ihanteellista on, jos yrityksen toiminta ja kannattavuus kasvaa vuodesta toiseen. Näin ei kuitenkaan aina tapahdu, sillä toisinaan liiketoiminnan kulut ylittävät liiketoiminnasta saadut tulot. Tälle syytä voidaan löytää tekemällä liiketoiminnan kasvusta ja kannattavuudesta analyysiä tunnuslukujen avulla. Yleisimmin käytetty kasvun tunnusluku on liikevaihdon muutosprosentti (käytetään myös nimitystä liikevaihdon kasvuprosentti).

$$\text{Liikevaihdon kasvuprosentti} = \frac{\text{Tilikauden liikevaihto} - \text{edellisen tilikauden liikevaihto}}{\text{Edellisen tilikauden liikevaihto}} \times 100$$

Edellä esitetyllä kaavalla lasketaan myös muut kasvuprosentit, vaihtaen esimerkissä esiintyvän liikevaihdon tilalle haluttu tutkittava luku.

Koska liiketoiminnan tarkoitus on olla kannattavaa eli tuloksellista, yrityksen kannattavuuden tunnusluvut ovat kaikkein tärkeimpiä tutkittavista tunnusluvuista. Yritysten kannattavuutta mitataan, jotta saadaan selville onko liikevaihto suurempi kuin yrityksen kulut. Kannattavuuden perusteella rakennetaan yrityksen tulevaisuus. Jos yrityksen toiminnan kannattavuus säilyy pitkään hyvänä, kehittyy myös yrityksen maksuvalmius ja vakavaraisuus. (Vilkkumaa 2010, 44.)

Tilinpäätösanalyysin kannattavuuden tunnuslukuja voidaan muodostaa Leppiniemen ja Kykkäsen (2007, 143) mukaan tavallisesti kahdenlaisen eri periaatteen mukaisesti,

jolloin yrityksen tilikaudella saavuttamaa tulosta vertaillaan joko liikevaihdon tai pääoman lukuihin.

Tilinpäätösanalyysissä yrityksen kannattavuutta mitataan lyhyellä aikavälillä. Jos yrityksen kannattavuutta halutaan tutkia pitkällä aikavälillä, tulee analyysissä ottaa huomioon tunnusluvut usealta peräkkäiseltä tilinpäätökseltä. (Niskanen ja Niskanen 2004, 112.) Mitä useampi tilinpäätös analyysissä on mukana, sitä tarkempia tuloksia voidaan myös saada. Yleensä tilinpäätösanalyysissä käytetään tutkimusaineistona vähintään kolmea vuotta.

### 3.1.1 Käyttökateprosentti

Käyttökateprosentti kertoo liiketoiminnan tuloksen ennen kun tuloslaskelmassa vähennetään poistot ja rahoituserät. Käyttökate ei sellaisenaan löydy tuloslaskelmasta, vaan se voidaan laskea, kun liikevoittoon lisätään poistot ja arvonalentumiset. Leppiniemi ja Kykkänen (2007, 143)

$$\text{Käyttökateprosentti} = \frac{\text{Käyttökate}}{\text{Liikevaihto}} \times 100$$

### 3.1.2 Myyntikateprosentti

Myyntikate eli katetuotto saadaan, kun myynneistä vähennetään myytyjen tuotteiden hankinnasta aiheutuneet kustannukset. Myyntikate kertoo siis yrityksen liiketoiminnan tilanteesta muuttuvien kulujen jälkeen. Myyntikateprosentti soveltuu erityisesti yhden yksittäisen yrityksen kehityksen seuraamiseen. Myyntikate voidaan laskea seuraavalla kaavalla: (Tuomi-Sorjonen 2013, 223)

$$\text{Myyntikateprosentti} = \frac{\text{Myyntikate}}{\text{Liikevaihto}} \times 100$$

### 3.1.3 Liikevoittoprosentti

Liikevoittoprosentin avulla yrityksen saavuttamaa tulosta vertaillaan liikevaihtoon; kuinka paljon yrityksen toiminnan tuotoista on jäljellä ennen rahoituseriä ja veroja.

Leppiniemi ja Kykkänen (2007, 143) mainitsevat liikevoittoprosentin toimivan esimerkiksi vähittäiskauppa-alalla hyvänä mittarina selvittämään, pyritäänkö hyvään tulokseen korkea- vai matalakatteisella myynnillä. Koska yrityksen toimintastrategia säilyy samankaltaisena vuodesta toiseen, tunnusluku kertoo hyvin yrityksen kannattavuuden kehittymisestä vuosien mittaan, joko positiiviseen tai negatiiviseen suuntaan.

Virallisessa tuloslaskelmakaavassa liikevoittoa voidaan sanoa ns. ensimmäiseksi välitulokseksi. Kansainvälisessä rahoitus- ja tilinpäätöskirjallisuudessa käytetään usein EBIT-lukua (earnings before interest and taxes). Kuten jo aiemmin tuotiin esille, nimensä mukaisesti tunnusluku kertoo, kuinka suuri osuus liikevaihdosta on jäljellä ennen rahoituskuluja ja veroja. Liikevoittoprosentti lasketaan jakamalla liikevoitto liiketoiminnan tuotoilla eli liikevaihdolla. (Niskanen ja Niskanen 2004, 112-113)

$$\text{Liikevoittoprosentti} = \frac{\text{Liikevoitto}}{\text{Liiketoiminnan tuotot yhteensä}} \times 100$$

Liikevoittoprosenttia voidaan käyttää erilaisten toimialojen väliseen vertailuun, mutta myös yhden toimialan sisäiseen vertailuun tai yhden yrityksen kehityksen tutkimiseen. Yleisesti yli 10 %:n liikevoittoprosenttia voidaan pitää hyvänä, 5–10 %:n tyydyttävänä ja alle 5 %:n heikkona.

#### 3.1.4 Nettotulosprosentti

Jotta yrityksen toimintaa voidaan pitää kannattavana, tulee yrityksen nettotuloksen olla positiivinen. Nettotulos kuvaa sitä osaa tuloksesta, joka voidaan jakaa omistajille voitonjakona tai voidaan tarvittaessa jättää yrityksen omaan käyttöön.

$$\text{Nettotulosprosentti} = \frac{\text{Nettotulos}}{\text{Liiketoiminnan tuotot yhteensä}} \times 100$$

Nettotulosprosentti riippuu yrityksen toimialasta, kilpailustrategiasta, sekä omaisuuden ja pääoman rakenteesta. Yrityskohtaisuutensa vuoksi nettotulosprosentille ei ole annettu ohjearvoja. (Salmi 2006, 151.)



Kun puhutaan pienestä yrityksestä, nettotuloksessa saattaa näkyä, että yrityksellä on velkaa vain vähän ja oma pääoma puolestaan on suuri. Tällöin rahoituskulut ovat hyvin pieni osa liike tuloksesta ja nettotulos on suuri.

### 3.2 Maksuvalmius

Yrityksen maksuvalmiutta mitatessa pyritään selvittämään, miten hyvin yritys selviytyy maksuvelvoitteistaan. Leppiniemi ja Kykkänen (2007, 147) muotoilevatkin: "Mitä parempi on yrityksen maksuvalmius, sitä helpommin se selviää maksuistaan ja sitä edullisemmin se kykenee toteuttamaan esimerkiksi ostonsa."

Mitä enemmän yrityksellä on siis käytössään varoja, sitä edullisemmilla ehdoilla yritykselle myönnetään mahdollisia lainoja ja samoin sitä edullisemmin yritys suoriutuu ostovelloistaan. Jos maksuvalmius ei ole kunnossa, tavanomaisillekin kuluille kertyy helposti enemmän hintaa esimerkiksi maksujen viivästyskorkojen kautta.

Leppiniemi ja Kykkänen (2007, 147) toteavat, ettei maksuvalmiuden eli likviditeetin päättelemisen tilinpäätöksestä ole kuitenkaan yksinkertaista, sillä tilikauden viimeinen päivä kertoo periaatteessa vain yrityksen yhden päivän tilanteesta; millä tolalla yrityksen varat ja esimerkiksi ostovelat ovat juuri sillä hetkellä. Vaikka jollain aloilla tilanteet saattavat muuttua äkillisestikin, maksuvalmiudesta saa silti ainakin suuntaa-antavan kuvan tilinpäätöshetkellä. Jos maksuvalmius pysyy normaalisti tilinpäätöksestä toiseen suurinpiirtein samanlaisena, mutta jollain tilikaudella ostovelkojen määrä on yhtäkkiä kasvanut normaalia enemmän, voidaan olettaa, että maksuvalmius on jostain syystä heikentynyt. Yleisimmin käytettyjä maksuvalmiuden tunnuslukuja ovat current ratio ja quick ratio.

#### 3.2.1 Current ratio

Current ratio -tunnuslukua käytetään yleisesti mittaamaan yrityksen likviditeettiä ja lyhytaikaisten velkojen maksukykyä. Current ration avulla voidaan siis arvioida, miten hyvin yrityksen rahat riittävät lyhytaikaisista veloista selviytymiseen. (Leppiniemi ja Kykkänen 2007, 148.) Tätä tunnuslukua laskettaessa otetaan huomioon myös varastot, sillä current ratiossa vaihto-omaisuutta pidetään myös helposti rahaksi muutettavana omaisuutena ja tarvittaessa myös lyhytaikaisten velkojen lyhentämisessä.

Current ratio on itse asiassa suhdelukumuotoisena esitetty nettokäyttöpääoma. Suhdelukumuotoisuutensa vuoksi sitä voidaan kuitenkin pitää nettokäyttöpääomaa luotettavampana mittarina likviditeettiä mitattaessa, sillä kahdella yrityksellä saattaa olla yhtäläiset nettokäyttöpääomat, mutta niiden current ratiot saattavat poiketa toisistaan suurestikin. Current ratio lasketaan yrityksen taseesta ilmenevistä luvuista, seuraavasta kaavasta: (Niskanen ja Niskanen 2004, 118)

$$\text{Current ratio} = \frac{\text{Rahoitusomaisuus} + \text{Vaihto-omaisuus}}{\text{Lyhytaikaiset velat}}$$

Taulukko 1. Maksuvalmiutta kuvaavan current ratio -tunnusluvun ohjearvoja. (Leppiniemi ja Kykkänen 2007, 148.)

Current ratio	Arviointi
Yli 2	Hyvä
1–2	Tyydyttävä
Alle 1	Heikko

Mitä current ratio sitten tarkoittaa? Jos yrityksen current ratio on esimerkiksi 2, se tarkoittaa, että yrityksen rahoitus- ja vaihto-omaisuus yhteenlaskettuna riittäisivät kattamaan yrityksen lyhytaikaiset velat kaksinkertaisesti. Tunnusluvun vaihtelut kertovat myös jos yrityksen likviditeetti heikkenee tai paranee mitattavien vuosien välillä. (Niskanen ja Niskanen 2004, 118.)

### 3.2.2 Quick ratio

Myös quick ratiota käytetään mittaamaan yrityksen kykyä selviytyä lyhytaikaisista maksuvelvoitteistaan. Siitä käytetään myös nimitystä acid test, happotesti. Quick ratio mittaa yrityksen maksuvalmiutta tiukemmin kuin edellä käsitelty current ratio, sillä quick ratio -tunnusluku mittaa, kuinka hyvin yritys selviäisi lyhytaikaisista veloistaan pelkällä rahoitusomaisuudellaan. (Niskanen ja Niskanen 2004, 120.)

Quick ratio -tunnusluvussa maksuvalmiuden voidaan tulkita olevan hyvä, jos rahoitusomaisuus riittää kattamaan lyhytaikaisen vieraan pääoman. Mitä vähemmän rahoitusomaisuutta on verrattuna lyhytaikaiseen vieraaseen pääomaan, sitä heikommalta yrityksen maksuvalmius vaikuttaa (Leppiniemi ja Kykkänen 2007, 148).

$$\text{Quick ratio} = \frac{\text{Rahoitusomaisuus}}{\text{Lyhytaikainen vieras pääoma}}$$

Tunnuslukua laskettaessa lyhytaikaisista veloista vähennetään yleensä saadut ennakot, sillä ne ovat ennemmin tulevan myyntitapahtuman esiastetta, kuin muiden velkojen kaltaista luottovelvoitteita. (Leppiniemi ja Kykkänen 2007, 148.)

Taulukko 2. Maksuvalmiutta kuvaavan quick ratio -tunnusluvun ohjearvoja. (Leppiniemi & Kykkänen 2007, 148.)

Quick ratio	Arviointi
Yli 1	Hyvä
0,5–1	Tyydyttävä
Alle 0,5	Heikko

Tunnusluvun suositusarvo on vähintään 1, joka tarkoittaa yrityksen rahoitusomaisuuden kattavan täysin lyhytaikaisten velkojen määrän. Current ration ja quick ration heikkoutena voidaan pitää sitä, että ne antavat kuvan yrityksen maksuvalmiudesta vain tilinpäätöksen hetkellä. Siksi tunnuslukua käytettäessä on syytä tarkastella luvun kehittymistä useamman vuoden aikana. (Balance Consulting. Quick ratio. 2015.)

### 3.2.3 Kiertoaikojen tunnusluvut

Kiertoaika-tunnuslukuja on useita erilaisia, mutta tässä työssä niistä käsitellään vain myyntisaamisten kiertoaikaa ja ostovelkojen kiertoaikaa. Kiertoajan tunnusluvuilla mitataan rahan sitoutumista yrityksen toimintaan. Kuten Leppiniemi ja Kykkänen (2007, 149) tuovat esille, myyntisaamisten kiertoajasta selviää, kuinka kauan yrityksellä menee, ennen kuin myynnistä saadut tulot siirtyvät saamisista yrityksen kassaan.

Niskanen ja Niskanen (2004, 123) mainitsevat laskukaavassa esiintyvien päivien lukumäärästä, että yleisellä tasolla vuotuista kiertoaikaa mitatessa päivien lukumääränä käytetään 365:ää, vaikka joissain laskuissa päivien määräksi merkitään 360. Tämän vuoksi on tärkeää että kaikissa kiertoaikalaskelmissa käytetään samaa päivien lukumäärää. Tässä opinnäytetyössä päivien määränä käytetään kaikissa kiertoaikalaskelmissa 365:tä.

$$\text{Myyntisaamisten kiertoaika (pv)} = \frac{365 * \text{myyntisaamiset}}{\text{Liikevaihto}}$$

(Leppiniemi ja Kykkänen 2007, 148.)

Samalla tavoin kuin myyntisaamisia ja niiden kiertoaikoja, voidaan tarkastella myös ostovelkojen kiertoaikoja. Ostovelkojen kiertoaika kertoo, kuinka pitkiä maksuaikoja yritys on saanut tavarantoimittajiltaan. Tätä tunnuslukua voidaan käyttää hyväksi yrityksen toimintaa suunnitellessa tai sen toimintaa arvioitaessa. (Niskanen ja Niskanen 2004, 125.)

$$\text{Ostovelkojen kiertoaika} = \frac{\text{Ostovelat}}{\text{Ostot} / 365}$$

### 3.3 Vakavaraisuus

Vakavaraisuuden tunnusluvut mittaavat yrityksen pääomarakennetta, eli kuinka suuri osuus yrityksen pääomasta sisältää omaa ja kuinka suuri vierasta pääomaa, eli kuinka paljon yrityksen rahoitus koostuu lainarahoituksesta. (Leppiniemi ja Kykkänen, 2007, 145.)

Vakavaraisuutta mitatessa tutkitaan yrityksen rahoitusriskiä, eli yrityksen kykyä selviytyä maksuvelvoitteista pitkällä aikavälillä. Mitä enemmän vierasta pääomaa yrityksellä on rahoitusrakenteessa, sitä heikompi on sen vakavaraisuus. Jos yrityksen vakavaraisuus on kunnossa, lyhyellä aikavälillä tapahtuva tappiollinenkaan toiminta ei ole vaarallista. (Leppiniemi ja Kykkänen, 2007, 145.)

#### 3.3.1 Omavaraisuusaste

Omavaraisuusaste on yrityksen vakavaraisuuden perusmittari. Se kertoo, kuinka suuri osa yrityksen omaisuudesta on rahoitettu omalla pääomalla. Omavaraisuusaste mittaa yrityksen tappionsietokykyä sekä kykyä selviytyä sitoumuksista pitkällä tähtäimellä. Jos yrityksen omavaraisuusaste on kunnossa, se saa todennäköisesti myös lisärahoitusta

edullisemmilla ehdoilla. Tämä on monesti edellytys jos yrityksellä on halua kasvaa ja laajentaa toimintaansa.

Yritys voi tulla toimeen matalallakin omavaraisuusasteella, kunhan toimiala on vakaa ja kannattavuus on kohtuullinen. Vastaavasti yritys joka toimii suhdanneherkällä alalla tai voimakkaassa kilpailutilanteessa, voi epäonnistua vaikka omavaraisuusaste olisikin hyvä. (Salmi 2006, 168.)

$$\text{Omavaraisuusaste (\%)} = \frac{\text{Oma pääoma}}{\text{Koko pääoma}} \times 100$$

Omavaraisuusaste ilmaisee siis oman pääoman ja koko pääoman välisen suhteen prosenttimuotoisena. Koko pääomana käytetään laskukaavassa taseen loppusummaa. (Leppiniemi ja Kykkänen, 2007, 145.)

Taulukko 3. Omavaraisuusasteen ohjearvoja. (Leppiniemi ja Kykkänen 2007, 146.)

<b>Omavaraisuusaste:</b>	<b>Arviointi</b>
Yli 40 %	Hyvä
20–40 %	Tyydyttävä
Alle 20 %	heikko

Edellä esitetystä taulukosta ilmenevät omavaraisuusasteelle asetetut ohjearvot. Jos yrityksen toimintaan ei liity suurta riskiä ja toimiala on vakaa, hieman suurempiakin velkaantumisasteita voidaan pitää hyväksyttävänä. Vastaavasti kovasti vaihtelevat myynnit tai niukka tai toisinaan jopa negatiivinen tulokehitys tekee velkaantumisesta erityisen huolestuttavaa. (Leppiniemi ja Kykkänen 2007, 146.)

### 3.3.2 Suhteellinen velkaantuneisuus

Tällä tunnusluvulla voidaan seurata velkojen yritykselle aiheuttamaa rasitetta ja siinä tapahtuvia muutoksia. Suhteellista velkaantuneisuutta voidaan vertailla luotettavasti vain saman toimialan yritysten välillä. Tunnusluvussa velkojen määrä on suhteutettu liikevaihtoon ja saatu osamäärä ilmoitettu prosentteina. (Leppiniemi ja Kykkänen 2007, 146.)

$$\text{Suhteellinen velkaantuneisuus} = \frac{\text{Taseen velat}}{\text{Liikevaihto}} \times 100$$

Tunnuslukua laskettaessa taseen velkoina pidetään koko vierasta pääomaa josta on vähennetty saadut ennakot. Hyväksyttävänä pidettävä suhteellinen velkaantuneisuus riippuu monin tavoin yrityksen toiminnasta. (Leppiniemi ja Kykkänen 2007, 146.)

Taulukko 4. Suhteellisen velkaantuneisuuden ohjearvoja. (Leppiniemi ja Kykkänen 2007, 147.)

Suhteellinen velkaantuneisuus	Arviointi
Alle 40 %	Hyvä
40–80 %	Tyydyttävä
Yli 80 %	Heikko

Suhteellinen velkaantuneisuus toimii kätevänä tunnuslukuna erityisesti yksityisy yrityksissä tai henkilöyhtiöissä, joissa omaa pääomaa ei ole ollenkaan tai sitä on vain vähän. Tällaisissa yrityksissä omistaja nostaa usein suhteellisen suuria määriä yrityksen varoista yksityisnostona omaan käyttöön. Yrityksen toimintakyky saattaa silti olla täysin kunnossa. (Salmi 2006, 171.)

#### 4 Kohdeyrityksen tilinpäätösanalyysi

Tämän opinnäytetyön tarkoitus on tutkia tilinpäätöksistä saatavien tunnuslukujen perusteella kohdeyrityksen menestymisen kehittymistä ja verrata kohdeyrityksen tunnuslukuja muuhun toimialaan. Vertailu muuhun toimialaan pohjautuu Toimiala Onlinesta saatuihin Finnveran tunnuslukutilastoihin.

Toimiala Online on työ- ja elinkeinoministeriön ylläpitämä tietopalvelu, joka sisältää tilastoja ja ennusteita yritystoiminnan, talouden ja työllisyyden kehityksestä. (Toimiala Online Tietopalvelu.) Toimiala Onlinen tilastoista on tässä opinnäytetyössä ollut käytössä Finnveran tilinpäätöstilastot toimialalta 96021, joka on parturi-kampaamoalan toimialaluokitus. Kaikkia tilinpäätöstietoja Toimiala Onlinen verkkopalvelusta ei kuitenkaan ollut saatavilla ja osa saaduista luvuista ei vaikuttanut validilta. Tällaisten lukujen osalta tutkimuksessa käsitellään vain kohdeyrityksen omia tunnuslukuja ja

verrataan niitä aiempien tilikausien lukuihin - toimialavertailu jää siis niiltä osin tutkimuksen ulkopuolelle.

#### 4.1 Kannattavuus

Myyntikateprosenttia voidaan käyttää yrityksen kannattavuuden arviointiin ja tutkimiseen. Myyntikateprosentilla tarkoitetaan samaa kuin katetuotto prosentilla. Myyntikate antaa yrityksen sisäisesti informaatiota myytävien tuotteiden kannattavuudesta.

	<b>2013</b>	<b>2012</b>	<b>2011</b>	<b>2010</b>
Myyntikate%	88,92 %	89,36 %	90,27 %	86,62 %

Koska myyntikatetunnusluvulla ei ole ohjearvoa, voidaan tätä tunnuslukua arvioida ennemminkin kehityksen kannalta. Yrityksen myyntikate on ollut tutkituilla tilikausilla n. 86–90 % yrityksen liikevaihdosta. Vuodesta 2010 vuoteen 2011 myyntikatteen määrä kasvoi 3,65 % ja vuodesta 2011 eteenpäin myyntikatteen määrä on laskenut tasaisesti yhteensä 1,34 prosenttia.

Euromääräisesti myyntikatteen määrä on kasvanut lähes 7 000 euroa, mutta prosentuaalisesti muutos on hyvin pieni, sillä myyntikatteen määrä suhteutetaan liikevaihtoon ja yrityksen liikevaihto on kasvanut tutkittuna ajanjaksona lähes samalla euromäärällä (6 555 €) kuin myyntikatekin. Nämä eivät kuitenkaan seuraa toisiaan suorassa yhteydessä, sillä yrityksen liikevaihto on ensin pienentynyt ja sitten kasvanut, mutta katetuoton määrä on kasvanut tasaisesti vuodesta toiseen.

Koska myyntikate kertoo tuloksen kun liikevaihdosta on vähennetty muuttuvat kustannukset, myyntikatetta tutkimalla voidaan seurata ostojen kustannusten muutosta. Jos tilinpäätöksestä toiseen myyntikateprosentti laskisi, tulisi miettiä, mistä myyntikateprosentin lasku johtuu. Syynä saattaisi olla esimerkiksi tavarantoimittajien nostamat hinnat tai tarpeettoman suuret ainehankinnat. Kohdeyritystä analysoitaessa ei kuitenkaan näin taida olla, sillä myyntikateprosentin muutokset ovat suhteellisen pieniä.

Käyttökateprosentti kertoo liiketoiminnan tuloksen ennen korkoja, veroja, poistoja ja rahoituseriä. Kuten edellä mainittu myyntikateprosentti, käyttökateprosenttikin toimii erityisesti yksittäisen yrityksen kehityksen tarkastelussa. Liiketulosprosentti kertoo, paljonko varsinaisen toiminnan tuotoista on jäljellä ennen rahoituseriä ja veroja. Nettotulosprosentti on se osa tuloksesta, joka voidaan jakaa omistajille voitonjakona. Nettotulosprosentin tulee olla positiivinen, jotta yrityksen toiminta on kannattavaa.

Taulukko 5. Käyttökate-, liiketulos- ja nettotulosprosentit. (Toimiala Online 2015.)

	2013	2012	2011	2010
<b>96021 Parturit ja kampaamot</b>				
Käyttökate, %				
Yläkvartiili	14,9	14,2	18,1	18,8
Mediaani	5,6	5,6	9,1	11,1
Alakvartiili	-7,3	-7,7	-0,6	1,1
Liiketulos, %				
Yläkvartiili	12,5	12,9	15,8	16,7
Mediaani	2,5	2,4	7,2	8,6
Alakvartiili	-10,8	-11,9	-3,6	0,0
Nettotulos, %				
Yläkvartiili	5,8	6,1	9,4	10,7
Mediaani	-2,1	-2,1	2,3	2,9
Alakvartiili	-13,7	-15,4	-7,3	-4,4

<b>Yritys X</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>	<b>2011</b>	<b>2010</b>
Käyttökate%	72,959 %	71,822 %	66,801 %	63,293 %
Liiketulos%	72,504 %	71,268 %	66,015 %	62,257 %
Nettotulos%	72,729 %	71,281 %	66,012 %	62,264 %

Yllä esitetystä taulukosta voidaan todeta, että kohdeyrityksen kannattavuutta mittaavat tulosprosentit ovat huomattavan suuria verrattuna toimialan tulosprosentteihin. Liiketulosprosenttien ohjearvoissa yli 10 % on hyvä, 5-10 % tyydyttävä ja alle 5 % on heikko. (Tuomi-Sorjonen 2013, 224) Kohdeyrityksen liiketulos on vuosina 2010–2013 80–90 %

Kuten on huomattavissa, liiketulosprosentit ja nettotulosprosentit ovat lähestulkoon samat keskenään. Selkeyden vuoksi kaikki kolme tunnuslukua on esitetty kolmen desimaalin tarkkuudella. Koska yrityksen poistot ovat vuodesta 2010 vähentyneet hieman yli 200 euroa, liiketulosprosentin ja käyttökateprosentin välille ei jää kovinkaan huomattavaa eroa. Samoin nettotulosprosentin ja liiketulosprosentin välinen ero on hyvin pieni, sillä rahoitustuotot ja -kulut ovat niin vähäiset.



Valtaosa yrityksen kuluista koostuu siis materiaalihankinnoista ja liiketoiminnan ylläpidosta. Liiketoiminnan ylläpitomenoja ovat esimerkiksi vuokrat, sähkölaskut, vesilaskut, puhelinlaskut. Sähkö- ja vesilaskut kuuluvat yrityksen vuokraan, joten niistä ei tule ylimääräisiä kustannuksia.

Kohdeyrityksen käyttökatteen suuruus on selitettävissä sillä, ettei yrityksellä ole juurikaan henkilösivukuluja ja koska yrityksen pakolliset peruskustannukset ovat niin matalat. Koska yritys on toiminut jo pitkään vakaasti eikä sillä ole enää juurikaan poistoja tai rahoituskuluja, käyttökatteesta lähtien tunnusluvut ovat lopulta hyvin lähellä tilikauden voiton määrää.

Edellä esitetyistä tulosprosentteista voidaan siis yhteisesti huomata yrityksen toiminnan olevan kannattavaa, sillä kaikki tulosprosentit ovat positiivisia. Kaikki kolme tunnuslukua ovat myös kasvaneet tutkittavana ajanjaksona hieman yli 10 prosenttia, joka puolestaan on suorassa suhteessa yrityksen liikevaihdon ja tuloksen kasvuun.

#### 4.2 Kasvu

Liikevaihdon kasvuprosentilla mitataan yrityksen liiketoiminnan kasvun kehittymistä. Tunnusluvun avulla voidaan arvioida myös liikevaihdon kasvun syitä. Yleensä myynnin kasvu johtuu sekä myyntihintojen noususta että tuotteen tai palvelun tarjonnan kasvusta.

Kuten tutkimuksen teoreettisessa viitekehyksessä aiemmin kerrottiin, käyttökate kuvaa liiketoiminnan tulosta ennen poistoja. Käyttökatteen kasvuprosenttia vertailtaessa tutkitaan tunnusluvun kehitystä.

Nettotulos on käytännössä yrityksen omistajille jäävä osuus tilikauden tuloksesta. Nettotulosprosenttia tutkittaessa selviää, miten paljon esimerkiksi satunnaiset erät vaikuttavat lopulliseen liikevoiton määrään.

Taulukko 6. Liikevaihdon muutosprosentti. (Toimiala Online 2015.)

	2013	2012	2011
96021 Parturit ja kampaamot			
Liikevaihdon muutos, %			
Yläkvartiili	31,8	13,1	15,4
Mediaani	2,2	0,0	3,0
Alakvartiili	-6,6	-10,5	-7,9

Yritys X	2013	2012	2011
Liikevaihdon kasvu%	9,76 %	6,17 %	-1,06 %
Käyttökäteen kasvu%	11,49 %	14,15 %	4,42 %
Nettotuloksen kasvu%	11,66 %	14,62 %	4,91 %

Edellä esitetystä taulukosta voidaan huomata, että liikevaihdossa on tutkittavana aikana tapahtunut muutosta sekä negatiiviseen että positiiviseen suuntaan. Vuonna 2011 yritys sijoittui Finnveran tilastossa alakvartiiliin ja mediaanin välille. Vuoden 2012 arvo puolestaan sijoittui mediaanin ja yläkvartiiliin välille. Vuoden 2013 tilastossa yläkvartiiliin ylin arvo oli huomattavan suuri kohdeyrityksen 9,76 %:iin verrattuna, jolloin kohdeyrityksen arvo jäi myös mediaanin ja yläkvartiiliin välille. Kohdeyrityksen liikevaihdon muutosten suunnissa ei siis ole havaittavissa yhteneväisyyksiä Finnveran tilastojen kanssa. Tämän vuoksi liikevaihdon positiivisen tai negatiivisen kasvun ei voida olettaa olevan yhteydessä mihinkään yleiseen parturi-kampaamoalan ilmiöön.

Kahtena viimeisenä vuotena kohdeyrityksen liikevaihto on kasvanut nousujohteisesti. Koska tarkasteltava yritys on yksityisyrittäjä, liikevaihdon muutokset ovat selitettävissä osin asiakaskäyttäytymisen, mutta erityisesti myös yrityksen omistajan toimien perusteella. Yrityksen omistaja itse päättää työaikansa ja lomiansa ajankohdat. Liikevaihto saattaa myös kärsiä, jos omistaja sairastuu äkisti ja joutuu sulkemaan liikkeensä joksikin aikaa. Vuoden 2011 liikevaihdon lasku voisi olla selitettävissä juuri edellä mainituilla asioilla.

Parturi-kampaamoalalla oli vuosina 2007–2011 käynnissä verohuojennuskokeilu, jonka vuoksi palveluiden verotus laskettiin 8 %:iin ja vuoden 2012 alussa se nostettiin takaisin yleiseen 23 %:n verokantaan. (Edilex Uutiset, 2013) Verohuojennuskokeilun loppu ei kuitenkaan näytä vaikuttaneen ainakaan negatiivisesti tutkitun parturi-kampaamon liikevaihtoon.

Käyttökateen ja nettotuloksen muutosprosentit ovat lähestulkoon samat. Tutkittavana ajankohtana sekä käyttökate- että nettotulosprosentti on ensin kasvanut ja sitten pienentynyt. Näiden tunnuslukujen samankaltainen käyttäytyminen johtuu siitä, että tuloslaskelmassa käyttökateen ja nettotuloksen välissä olevia eriä ovat vain poistot ja arvonalentumiset, rahoitustuotot ja -kulut. Kuten aiemmin on huomattu, kohdeyrityksellä ei juurikaan ole poistettavia eriä eikä rahoituskuluja saati rahoitustuottoja.

#### 4.3 Maksuvalmius

Maksuvalmiuden tärkeimpiin tunnuslukuihin luetaan quick ratio ja current ratio. Kuten aiemmin tuotiin esille, current ratio mittaa, kuinka hyvin taseen vaihtuvat vastaavat kattaisivat yrityksen lyhytaikaisen vieraan pääoman. Quick ratio puolestaan mittaa, kuinka helposti yrityksen rahoitusomaisuudella saataisiin yrityksen lyhytaikaiset velat maksettua.

Taulukko 7. Current ratio ja Quick ratio. (Toimiala Online 2015.)

	2013	2012	2011
<b>96021 Parturit ja kampaamot</b>			
Current ratio			
Yläkvartiili	2,5	2,2	3,4
Mediaani	1,2	1,3	1,4
Alakvartiili	0,5	0,7	0,8
Quick ratio			
Yläkvartiili	1,0	1,2	1,7
Mediaani	0,5	0,6	0,8
Alakvartiili	0,2	0,2	0,3

<b>Yritys X</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>	<b>2011</b>
Current ratio	5,66	5,76	5,59
Quick ratio	3,98	4,01	4,57

Vertailtaessa edellä esitetyn taulukon tunnuslukuja voidaan todeta, että kohdeyrityksen current ratio on huomattavan korkea verrattuna toimialan yleiseen current ratioon. Current ratio on jopa yli kaksinkertainen verrattuna toimialan yläkvartiilin suurimpiin arvoihin vuosina 2012 ja 2013.

Jos current ration tavoitearvo on noin 2, kohdeyritys ylittää tavoitteet kirkkaasti. Tälle löytyy selitys yrityksen varoista ja veloista, sillä yritykseltä löytyy taseesta vaihto- ja rahoitusomaisuutta huomattavasti enemmän kuin lyhytaikaista velkaa. Kohdeyrityksen rahoitus- ja vaihto-omaisuudella siis voitaisiin kattaa yrityksen vieraat pääomat jopa yli viisinkertaisesti. Näin suuri current ratio voisi viestiä myös tehottomasta rahankäytöstä ja kohtuuttoman suuresta vaihto-omaisuudesta, mutta parturi-kampaamoalalla, etenkin yksityisyrityksessä käteiskassassa on oltava rahaa. Parturi-kampaamotyössä aine- ja tarvikevarastokin on hyvä pitää reilun kokoisena, sillä aineet eivät juurikaan vanhene ja tietty määrä väriaineita, hapetteita, hiustenhoitotuotteita ja tarvikkeita on oltava aina saatavilla.

Myös quick ratio eli maksuvalmiussuhde on huomattavan suuri toimialan mediaaniarvoihin verrattuna. Tavoitearvona quick ratiossa voidaan pitää yli yhtä ja yritys onkin ylittänyt tavoitearvon (ja toimialan yläkvartiilin) jokaisena kautena reilusti. Yrityksen rahoitusomaisuudella voitaisiin siis kuitata lyhytaikaiset velat n. nelinkertaisesti.

Koska quick ratiossa huomioidaan vain rahoitusomaisuus, voidaan huomata että yrityksen rahavarat ovat suurehkot. Tämä selittyy taas edellisessä kappaleessakin mainitulla käteiskassalla, jonka on oltava riittävän kokoinen jotta asiakkaat voivat maksaa kampaamokäynneistään myös käteisellä. Käteisen käyttö on parturi-kampaamopalveluista maksettaessa nykyäänkin yleistä, sillä ainakin kohdeyrityksen hinnoittelussa on käytetty tasasummia.

Myyntisaamisten kiertoaika kertoo, kuinka kauan yrityksellä menee, ennen kuin se saa myymistään tuotteista ja palveluista tuotot kassansa. Myyntisaamisia siis kertyy, kun yritys myy tuotteita tai palveluitaan velaksi.

Taulukko 8. Kiertoaikojen tunnusluvut. (Toimiala Online 2015.)

	2013	2012	2011
<b>96021 Parturit ja kampaamot</b>			
Myyntisaamisten kierto, pv			
Yläkvartiili	0,0	0,0	0,0
Mediaani	0,0	0,0	0,0
Alakvartiili	0,0	0,0	0,0
Ostovelkojen kierto, pv			
Yläkvartiili	73,0	73,0	61,0
Mediaani	9,0	29,0	1,0
Alakvartiili	0,0	0,0	0,0

	2013	2012	2011
Myyntisaamisten kiertoaika	1,21	5,56	3,97
Ostovelkojen kiertoaika	26,33	24,47	123,72

Myyntisaamisten osalta Toimiala Onlinesta ei saatu vertailukelpoista materiaalia, mutta yrityksen sisällä vertailu kuitenkin onnistuu. Myyntisaamisten kierto laskee vuodesta 2012 vuoteen 2013 4,35 päivää. Keskimäärin laskulla maksavat asiakkaat käyttävät noin 1–6 päivää maksuaikaa. Tämä vahvistaa yrityksen omistajan käsityksen maksuaikojen asettamisen tarpeettomuudesta. Maksuaikaa ei tarvitse erikseen asettaa, sillä asiakkaat eivät jätä kampaamokäyntejään maksamatta.

Kohdeyritys säästää myös rahaa kun erillistä laskutusohjelmistoa ei tarvitse hankkia. Koska valtaosa asiakkaista maksaa joko heti kampaamokäynnin yhteydessä käteisellä tai viikon kuluessa tilisiirrolla, laskutusjärjestelmä olisi tarpeeton kulu yritykselle.

Myyntisaamisten kiertoaika ei kuitenkaan ole täysin tarkka arvo, sillä tunnusluku perustuu siihen, kuinka paljon myyntisaamisia yrityksellä on juuri tilinpäätöksenteon hetkellä. Toisena vuonna yrityksellä on saattanut olla tilinpäätöstä edeltävinä päivinä paljon asiakkaita, kun taas toisena vuonna liike on saattanut olla suljettuna tilinpäätöspäivää edeltävät päivät, jolloin myyntisaamisia ei muodostu.

Ostovelkojen kiertoajat ovat vuosina 2012 ja 2013 kohtuulliset. Yritys on maksanut ostovelkansa 3–4 viikon takaisinmaksuajalla. Vuonna 2011 ostovelkoja oli tilinpäätöshetkellä huomattavasti enemmän kuin myöhemmillä tilikausilla. Tämä voisi viitata siihen, että yrityksen omistaja on tehnyt juuri tilinpäätöskuukautena suuren

määrän aineostoja maksuajalla. Toisaalta tämä voisi myös kertoa siitä, että yrityksellä ei ole ollut varaa maksaa ostojaan, sillä euromääräisesti silmällytynä ostoja on ollut vuoden 2011 tilinpäätöksessä noin 570 euron arvosta vähemmän kuin vuonna 2012. Jos ostovelkojen kiertoaikoja tutkiessa kuitenkin huomioidaan myös taseen tiedot, voidaan huomata että yrityksellä oli tilinpäätöksessä 2011 rahoja ja pankkisaamisia runsaasti (yhteensä 13 347 €), joka tukee ensimmäistä johtopäätöstä.

Ostovelkojen kiertoaikoja ei voi vertailla suoraan Finnveran tilastotietoihin, sillä Finnveran tilastojen mukaan ostovelkojen mediaani heittelee toimialalla eri vuosien välillä yhdestä päivästä 29 päivään alakvartiiliin ollessa 0 ja yläkvartiiliin ollessa 61–73. Tämä voisi viitata siihen, että Finnveran tilastossa havaintojen lukumäärä olisi niin vähäinen, ettei sitä voi pitää luotettavana tilastotietona vertailtaessa kohdeyrityksen ostovelkojen kiertoaikoja toimialaan yleensä.

#### 4.4 Vakavaraisuus

Kohdeyrityksen vakavaraisuutta tarkastellessa tutkitaan yrityksen oman pääoman suhdetta taseen loppusummaan, sekä velkojen suhdetta liikevaihtoon. Omavaraisuutta laskettaessa tiedot saadaan taseesta, suhteellista velkaantuneisuutta tutkittaessa käytetään taseen lisäksi myös tuloslaskelmasta saatavaa liikevaihtoa.

Taulukko 9. Vakavaraisuuden tunnusluvut. (Toimiala Online 2015.)

	2013	2012	2011
<b>96021 Parturit ja kampaamot</b>			
Omavaraisuusaste, %			
Yläkvartiili	22,2	19,6	41,2
Mediaani	-18,2	-19,6	0,0
Alakvartiili	-100,0	-89,6	-78,8
Velat/liikevaihto, %			
Yläkvartiili	63,9	63,7	44,5
Mediaani	37,0	35,3	25,5
Alakvartiili	20,1	19,2	11,2

<b>Yritys X</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>	<b>2011</b>
Omavaraisuusaste	83,13 %	83,67 %	83,06 %
Suhteellinen velkaantuneisuus	3,95 %	4,34 %	7,54 %

Koska yritys tuottaa vain palveluita jotka maksetaan kampaamokäynnin yhteydessä tai jälkikäteen, sille ei muodostu saatavia ennakoita. Tämä vaikuttaa suoraan omavaraisuusasteen ja suhteellisen velkaantuneisuuden laskettuihin tunnuslukuihin.

Kuten edellä esitetystä taulukosta huomaamme, vakavaraisuudenkaan tunnusluvut eivät ole vertailukelpoisia Toimiala Onlinen tilastoihin. Tämän vuoksi vakavaraisuuden tunnusluvut ovat paremmin käytettävissä yrityksen sisäiseen kehityksen vertailuun. Yrityksen omavaraisuusaste on erinomainen ja vakaa. Yli 80% taseen loppusummasta on omaa pääomaa. Pientä nousua ja laskua esiintyy omavaraisuusasteessa vuosien välillä, mutta ei mitään huomattavia eroja.

Yrityksellä on hyvin vähän velkaa suhteutettuna liikevaihtoon. Tämä tarkoittaa, että myyntejä ei ole rahoitettu velalla. Ohjearvojen mukaan alle 40 prosentin suhteellista velkaantuneisuutta voidaan pitää hyvänä. Tämän perusteella kohdeyrityksen velkaantuneisuus on erinomaisella tasolla. Yrityksen suhteellinen velkaantuneisuus on pienentynyt vuodesta 2011 vuoteen 2013. Voidaan huomata, että suhteellisen velkaantuneisuuden väheneminen on johtunut sekä liikevaihdon kasvusta että myös vieraan pääoman vähenemisestä.

Taseen lyhytaikaisten velkojen sekä ostovelkojen määrän vaihtelu näyttäisi olevan suurin syy vuoden 2011 tunnuslukuun, joka on jopa 3,59 % suurempi kuin vuoden 2013 suhteellinen velkaantuneisuus. Kyseessä saattaa olla suurelta osin puhdas sattuma, jos yritys on esimerkiksi juuri tehnyt suuremman ainetilauksen tilinpäätöspäivää edeltävällä viikolla. Suurempien yritysten tilinpäätöksiä tutkittaessa tällaisia sattumia ei juuri esiinny, mutta koska kyseessä on pieni yritys jonka toimintaa ei juurikaan ole aikaisemmin tutkittu, ei omistaja todennäköisesti ole kokenut tarvetta "siivota" yrityksen lyhytaikaisia velkoja tilinpäätöksessä minimiin.

Koska suhteellisen velkaantuneisuuden tunnusluku lasketaan velkojen suhteesta liikevaihtoon, tulee tunnusluvusta tutkia myös toinen puoli. Edellä käsitelimme vieraan pääoman suhdetta liikevaihtoon ja huomasimme lyhytaikaisten velkojen vähentyneen huomattavasti kolmen vuoden aikana. Voimme kuitenkin myös huomata, että liikevaihdon määrä on kasvanut vuodesta 2011 vuoteen 2013 yli 7000 eurolla. Tilikaudella 2011 oli siis vähemmän myyntiä ja enemmän velkaa. Tämä voisi viestiä ylimitoitetusta aineostojen määrästä toteutuneita myyntejä kohtaan.

Parturi-kampaamoalalla tuotteet eli väriaineet ja välineet eivät juurikaan pilaannu tai mene vanhaksi, joten voi myös olla että syynä tilikauden 2011 suhteellisen suuriin ostovelkoihin saattaa olla jokin määräalennus tai uuden tuotesarjan hankinta. Todennäköisimmin kuitenkin kyseessä on ollut aiemmin analyysissä mainittu syy, eli täysi sattuma.

## **5 Lopuksi**

### **5.1 Yhteenveto**

Opinnäytetyön tavoitteena oli kartoittaa kohdeyrityksen menestymistä ja kannattavuutta vuosina 2011-2013 tilinpäätösanalyysin avulla.

Kohdeyrityksen tilinpäätöksestä saaduista tunnusluvuista monikaan ei ole vertailukelpoisia Toimiala Onlinen tilinpäätöstilastoihin. Tästä huolimatta analyysiä voitiin kuitenkin tehdä yrityksen sisällä. Laskettujen tunnuslukujen perusteella voidaan tehdä johtopäätöksiä yrityksen kannattavuudesta ja kasvusta, maksuvalmiudesta, kiertoaikojen kehityksestä ja vakavaraisuudesta.

Tilinpäätösanalyysi aloitettiin tuloslaskelman ja taseen tutkimisella. Tuloslaskelmaa ja tasetta silmäilemällä saatiin yleiskuva yrityksen toiminnan koosta ja kannattavuudesta. Samalla huomattiin, ettei yrityksellä juurikaan ole velkaa ja huomattiin, että ainoat suurehkot menoerät yrityksen voitoista menevät aineostoihin sekä kiinteiden kustannusten kattamiseen.

Tilinpäätösanalyysistä nähtiin, että yrityksen toiminta on varsin kannattavaa pienen yksityisyrittäjän näkökulmasta ja liikevaihto on kasvanut tasaisesti. Vaikkei toimialakohtaista vertailua juurikaan voitu luotettavalla tavalla tehdä, voidaan todeta, että tutkittavalla yrityksellä menee varsin hyvin ja toimintaan ei liity kovinkaan suurta riskiä.

Opinnäytetyön tekeminen oli mielenkiintoinen mutta haasteellinen prosessi. Huomattavasti eniten haasteita aiheuttivat kokonaisuudessaan tunnusluvut; niiden laskeminen ja tulkinta.



Kohdeyrityksen tunnusluvut poikkesivat valtavasti yleisistä ohjearvoista ja laskukaavojen sisältöjen keskinäiset erot lähteestä riippuen vaikeuttivat laskukaavojen tulkintaa. Kohdeyrityksellä ei ole lainkaan pitkäaikaista velkaa, lyhytaikainen velka koostuu pelkistä ostoveloista ja ALV-veloista, koneiden ja kaluston poistoerät ovat pienet, varastoa täytyy jatkuvasti olla runsaasti jne. Tämän vuoksi yrityksen vertailu muihin alan toimijoihin on lähestulkoon mahdotonta ja lopulta keskityin vertailemaan yrityksen omia tunnuslukuja keskenään.

Itse analysointivaihe oli tutkimuksessa mielenkiintoisinta. Tutkimusmateriaalia käsitellessä ja tutkiessa opin paljon uutta yrityksen toiminnasta ja sen kehityksestä ja näin ollen ymmärryksenä sekä parturi-kampaamo- että kirjanpitoalaa kohtaan kasvoi monipuolisesti.

## 5.2 Lähteiden ja prosessin arviointi ja tutkimuksen luotettavuus

Yksi käyttämästäni lähteistä oli Toimiala Online ja sieltä sain käyttööni Finnveran tilinpäätöstilastoja. Niiden oikeellisuudesta ei kuitenkaan ole täyttä varmuutta ja tilastoitujen tilinpäätöstietojen lukumäärät ovat vähentyneet 398 kappaleesta 2011 165 kappaleeseen 2013. Kyseisistä tilinpäätöstilastoista ei myöskään selviä, kuinka suuri määrä tilastoista on tehty pienten yritysten tilinpäätöksistä ja kuinka suuri osa puolestaan on suurempia yrityksiä. Tämä luonnollisesti vaikuttaa myös esimerkiksi yritysten vieraan pääoman määrään, liikevaihtoon, henkilöstökuluihin, vaihto-omaisuuden määrään ja tätä kautta myös tunnuslukujen arvojen suuriin eroihin.

Tutkimusta voidaan pitää validina, sillä tutkimuksen pohjana käytettiin yrityksen omia tilinpäätöksiä ja tunnusluvut laskettiin yleisesti käytössä olevien kaavojen avulla. Tulosten analysointi on kuitenkin tulkitsijakohtaista ja toisen henkilön tulkitsemana arvot saattavat näyttää erilaisilta ja niistä voi tehdä erilaisia johtopäätöksiä.

Yrityksen omistaja voi kuitenkin hyödyntää laskettuja tunnuslukuja suunnitellessaan toimintaansa tulevina vuosina. Tunnusluvut myös auttavat yrityksen omistajaa hahmottamaan, miten esimerkiksi suurempien investointien tekeminen vaikuttaisi yrityksen tulokseen tulevina vuosina. Tulevien vuosien tilinpäätöksistä voisi myös laskea samanlaiset tunnusluvut, jolloin yrityksen kehityksen suuntaa voisi verrata tässä opinnäytetyössä esiintyviin, jo laskettuihin tunnuslukuihin.

## Lähteet

Alasuutari, Pertti 1995. Laadullinen tutkimus. 3. uudistettu painos. Vastapaino, Jyväskylä.

Fredriksson, Antti & Havukainen, Jari & Ilkka, Heikki & Laitinen, Elina & Luoma, Jukka & Luoma, Pekka & Nevalainen, Rabbe & Ojala, Anu & Perälä, Samuli & Pärssinen, Harri & Saari, Jussi & Smeds, Markus & Termäs, Kari & Tikka, Marja & Virtanen, Päivi ja Vuorio, Anne 2006. Uudistunut kirjanpitolaki. Talentum Oy, Helsinki.

Edilex Uutiset 2013. Parturi-kampaamopalveluiden ALV:n alennus oli tehoton - alan voitot lisääntyivät.

[http://www.edilex.fi.ezproxy.metropolia.fi/uutiset/37606?allWords=alv%3An+alennus&offset=1&perpage=20&sort=relevance&typeIds\[\]=127%3Afi&searchSrc=1&advancedSearchKey=608733](http://www.edilex.fi.ezproxy.metropolia.fi/uutiset/37606?allWords=alv%3An+alennus&offset=1&perpage=20&sort=relevance&typeIds[]=127%3Afi&searchSrc=1&advancedSearchKey=608733). Luettu 20.4.2015.

Eskola, Jari & Suoranta, Juha 2005. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. Vastapaino, Jyväskylä.

Kauppalehti Tietopalvelut 2015.

Tunnusluvut. [http://www.balanceconsulting.fi/tunnusluvut/quick\\_ratio](http://www.balanceconsulting.fi/tunnusluvut/quick_ratio). Luettu 17.4.2015.

Kinnunen, Juha & Leppiniemi, Jarmo & Martikainen, Teppo ja Virtanen, Kalervo 2000. Yrityksen taloushallinnon perusteet. KY-Palvelu Oy, Keuruu.

Kirjanpitoasetus. 30.12.1997/1339.

<https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1997/19971339>. Luettu 18.4.2015.

Kirjanpitolaki. 30.12.1997/1336.

<https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1997/19971336>. Luettu 18.4.2015.

Leppiniemi, Jarmo & Kykkänen, Tapani 2007. Kirjanpito, tilinpäätös ja tilinpäätöksen tulkinta. WS Bookwell Oy, Juva.

Niskanen, Jyrki & Niskanen, Mervi 2004. Tilinpäätösanalyysi. Edita Prima Oy, Helsinki.

Toimiala Online. Tilastokanta. Yritykset ja toimialat. Tilinpäätöstilastot. (Finnvera Oyj.) <http://www2.toimialaonline.fi/>. Luettu 17.4.2015.

Tuomi-Sorjonen, Pia 2013. Kirjanpito, tilinpäätös ja verotus. Sanoma Pro Oy, Helsinki.

## Tuloslaskelma

### Tuloslaskelma Parturi-kampaamo X

	2013	2012	2011	2010
<b>LIKEVAIHTO</b>	<b>49415,63</b>	<b>45022,88</b>	<b>42406,1</b>	<b>42860,64</b>
Materiaalit ja palvelut				
Aineet, tarvikkeet ja tavarat				
Ostot tilikauden aikana	-5121,26	-5150,46	-4580,37	-5603,53
Varaston muutos	-352,25	358,98	452,34	-132,81
Materiaalit ja palvelut yhteensä	-5473,51	-4791,48	-4128,03	-5736,24
Henkilöstökulut				
Henkilösivukulut				
Eläkekulut	0,00	0,00	-763,63	-1305,88
Muut henkilösivukulut	0,00	-618,83	-850,58	-901,03
Henkilöstökulut yhteensä	0,00	-618,83	-1614,21	-2206,91
Poistot ja arvonalentumiset				
Suunnitelmanmukaiset poistot	-225,25	-249,75	-333,50	-444,4
Poistot ja arvonalentumiset yhteensä	-225,25	-249,75	-333,50	-444,4
Liiketoiminnan muut kulut	-7888,75	-7276,12	-8336,03	-7789,44
<b>LIKEVOITTO/-TAPPIO</b>	<b>35828,12</b>	<b>32086,70</b>	<b>27994,33</b>	<b>26683,65</b>
Rahoitustuotot ja -kulut				
Muut korko- ja rahoitustuotot	111,40	6,12	-1,19	2,9
Korkokulut ja muut rahoituskulut	0,00	0,00	0,00	0,00
Rahoitustuotot ja -kulut yhteensä	111,4	6,12	-1,19	2,9
<b>VOITTO/TAPPIO ENNEN SATUNNAISIA ERIÄ</b>	<b>35939,52</b>	<b>32092,82</b>	<b>27993,14</b>	<b>26686,55</b>
Satunnaiset erät	-107,5	0,00	-517,36	-33,37
<b>TILIKAUDEN VOITTO/TAPPIO</b>	<b>35832,02</b>	<b>32092,82</b>	<b>27475,78</b>	<b>26653,18</b>

**Tase****Tase Parturi-kampaamo X**

<b>PYSYVÄT VASTAAVAT</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>	<b>2011</b>
<b>Aineelliset hyödykkeet</b>			
Koneet ja kalusto	525,50	750,75	1000,50
<b>PYSYVÄT VASTAAVAT YHTEENSÄ</b>	<b>525,50</b>	<b>750,75</b>	<b>1000,50</b>
<b>VAIHTUVAT VASTAAVAT</b>			
<b>Vaihto-omaisuus</b>			
Aineet ja tarvikkeet	3270,16	3622,41	3263,43
<b>Vaihto-omaisuus yhteensä</b>	<b>3270,16</b>	<b>3622,41</b>	<b>3263,43</b>
<b>Saamiset</b>			
<b>Lyhytaikaiset</b>			
Myyntisaamiset	164,00	686,00	461,00
Siirtosaamiset	536,11	252,00	799,54
Saamiset yhteensä	700,11	938,00	1260,54
<b>Rahat ja pankkisaamiset</b>	<b>7080,78</b>	<b>7360,60</b>	<b>13346,55</b>
<b>VAIHTUVAT VASTAAVAT YHTEENSÄ</b>	<b>11051,05</b>	<b>11921,01</b>	<b>17870,52</b>
<b>VASTAAVAA</b>	<b>11576,55</b>	<b>12671,76</b>	<b>18871,02</b>
<b>OMA PÄÄOMA</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>	<b>2011</b>
Vastuunalainen yhtiömies	-26208,35	-23171,70	-13484,07
Äänetön yhtiömies	0,00	1681,88	1681,88
Tilikauden voitto(tappio)	35832,02	32092,82	27475,78
<b>OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ</b>	<b>9623,67</b>	<b>10603,03</b>	<b>15673,59</b>
<b>VIERAS PÄÄOMA</b>			
<b>Lyhytaikainen</b>			
Ostovelat	369,49	345,28	1552,50
Muut lyhytaikaiset velat	0,00	302,74	1110,14
Siirtovelat	1583,39	1420,71	534,79
Lyhytaikainen yhteensä	1952,88	2068,73	3197,43
<b>VIERAS PÄÄOMA YHTEENSÄ</b>	<b>1952,88</b>	<b>2068,73</b>	<b>3197,43</b>
<b>VASTATTAVAA</b>	<b>11576,55</b>	<b>12671,76</b>	<b>18871,02</b>